







## قائمة الطفرة

كثرت أحداث فريسان سنوات الطفرة ، وبعد ان امتلأت جوار الثرة ، أصبحت فارسا حقيقيا يصول ويوجل بلا كلل أو ملل . نعم ، الحركة فيها بركة ، كما جاء في القول الدارج ، ولكن ان تظل تتحرك وتدير في هذا الميدان فقط ، تاركا بقية الميادين والساحات الأخرى في حياتك والتي تحتاج الى حضورك وفاعليتك ، فأنت هنا تكن قد وقعت في تهمة التقصير والإهمال رغم نجاحك ويزرع نجتك كما يترأى لك .



فلا يكفي ان تتابع اعمالك ومشاريعك ، وتتبعها كل وقتك منذ الصباح الباكر وحتى المساء المتأخر ، وان تكون قريبا من عمالك وموظفيك ، لا يكفي ذلك ، فلا يغيب عن فطنتك ان هناك أعمالا ومهام أخرى تحتاج اليك ، وهناك أفراد آخرين يجب ان تكون قريبا منهم . فإنيهم يفتقدون ويسألونك عنك ، وهنا لاجد أهمهم المسكينة جوابا مقنعا لهم ، غير الدفاع عنك والتعجب . ان اياكم يعمل لكم ، وهي التي أصبحت لآلئك إلا قليلا ، فقد تركت أمرا وأمر أولادك الى السابق . تمرض فلا تجدك بجانبها ، وتمر المناصب الكثيرة وانت لاتبها بها ، بل وصل الامر الى قطع صلات رحمتك وأقاربك وعزلت نفسك بحجة عدم وجود الوقت لديك . أقول لك ، تق تماما ان النجاح الحقيقي ، هو عندما تجد اهل بيتك يعيشون السعادة وذلك بقربك منهم والجلوس معهم ، ومشاركتهم أفراحهم وأحزانهم ، وتبشرهم بروتين الحياة اليومية لهم ، بالقيام في العطلات برحلات خارج مدينتهم أو داخلها ، وزيارة الأهل والأصدقاء بصحبتهم . فاستيقظ قبل فوات الأوان ، وتذكر الآثار الاجتماعية والنفسية التي قد تحدث لاسرتك بسببك ، ولو نظرت بعين الى مايجري حولك لتعرف ماأعني ، وتذكر ايضا القول الدارج : تجري جرى الوحوش غير رزق ماتحوش .

مهندس فريد ميالجان - منطقة الطلاب للاتصالات

## المخدرات .. كيف نواجهها ؟

□ الاخوة اصداؤه ، سوق عكاظ :  
انتم تعلمون ان الحرب ضد المخدرات ليست منطقة بالجهات المختصة فقط بل انها مسؤولية جماعية يشترك فيها افراد المجتمع جميعا .  
ونحن في انتظاركم على هاتف سوق عكاظ رقم ١٧٢٢٣٠ تحويلة رقم ٣١٢ بعد غد الثلاثاء من التاسعة الى الحادية عشر مساء لتتحدث عن رؤيتكم لكيفية مشاركة الفرد في مواجهة مع المخدرات .

# نظام الدواحي

## يبدد دف العائلة ويعمق فجوة القطيعة

- الأم مشغولة .. والخادمة قاسية .. والأطفال الأكثر تضررا
- العمل يستهلك اليوم بأكمه .. ولزيادة في العطاء
- ساعة إضافية في نهاية التلم .. بتطبيق نظم الدواحي الواد

أرجوكم لاتخاذوا موقفا مبدئيا من فكرتي واجلوا الحكم قليلا إلى مابعد الانتهاء من قراءة الموضوع كاملا .. والبدية : سؤال يقول : مارايكم في جعل كل الاعمال والوظائف فقرة واحدة ؟ واسمحوا لي ان اكون اول من يجيب على سؤال : لو تم توحيد فترات دوام العمل الأهل والعالم والتجاري والأسواق وغيرها لانتظمت حياتنا أكثر ولحللت كثير من المشاكل الاجتماعية المتعددة ولقلت شكاوانا من ان اليوم يمر بسرعة من غير ان نشعبد منه ولانقطع تصبرنا على الماضي لانقطاع الاتصالات العائلية وتجد الفرصة لنقل من سطوة الحياة المادية التي تنهتها دائما بأنها ابعدتنا عن دفا العلاقات التي بين الاصدقاء والاقارب والأهل في الماضي .



وانبدا من حالة افراد العائلة ذري الدوام الواحد المتواصل من الصباح للساعة فلهذا من المجموعة التي تنام مبكرا تصحو مبكرا ويبدأ نشاطهم الاجتماعي بعد العود من العمل وانفرض الدوام بين الساعة ٢ - ٥ مساء فتردا نشاطه وساعة راحة بعدها كل فرد يبدأ نشاطه الاجتماعي من موابات وزيارات عائلية أو تسوق أو الاستماع بساعات يقضيها مع الأبناء والعائلة . اما العائلة التي يكون احد افرادها يعمل على دوامه أي يستمر في العمل من الصباح الى الساعة التاسعة أو العاشرة مساء مع اخذ راحة تتراوح ما بين ثلاث الى اربع ساعات فلهذا العائلة تنهت في فترة الظهر وتحتار هل تقضيها في النوم ؟ لم في النشاطات الشخصية ؟ لم الترفيه أو الاصدقاء ؟ لم في التسوق والتجديبة الحسية ان تلك الساعات تسبب بين التكاسل والنوم والعداء ولا شيء غيره لنسحق الفقرة ويعود الشخص للعمل بعد ان قتل روحه ساعات من يومه .. ول المساء وبعد لآخره متعبا وحتى لو فكر في زيارة صديق أو قريب فلا يات ذلك إذ ينتهي الشخص من عمله في حوالي الساعة الحادية عشرة حينما بدأت فترة نوم موظفي الدوام الواحد وكبار السن كالأولاد .

وعلاوة استيقاظ أخرى : ماتصيب الأطفال من الأب .. يخرج الزمان مبكرين والاب لازل نائما حيث يبدأ درامه بعد ٢ ساعات تقريبا وفي الفترة بالتقريب في الفداء وفي وقت النوم .. في الحصول على قدر من النوم في تلك الساعات حيث ان يومه ثانيا لا في اليوم التالي أثناء العود إلى مرة واحدة كل ٢٤ ساعة اما لو كان الأب يخرج مبكرا لعله فيسبون الاضمار مع الخروج مع الاحاديث في السيارة حتى الوصول للمدرسة وقد يدخل الولد لحيته مشكلة أو مضطرب فذلك الاضطراب الأول مع المدرسة و قد يتأخر بعد تناول العشاء ويقضي مولاة الاطفال جذا من يومهم مع والدهم وقد يشترك في فوائدهم أو في لعبة مشتركة من الاطفال فبعضهم الأبي يتدخل منة الكثير فهو قرونتهم ومعلمهم الأهل . اما أبناء من يعمل دوامهم ليلهم ان يتصوروا فلا أمل لهم في ذلك حيث انه يمل مودع نومهم قبل رجوع الأب للمنزل بوقت أو اربع ساعات ويديروا ريتهم في قضاة وقت متعب مع والدهم الى علة نهاية الايسر في يوم الجمعة فريما يحصلون على جزء من وقت والدهم في ذلك اليوم والامام ايضا تتأثر ببرنامجه زوجه رفسا عنها حيث يستعصر في اليوم متفارة تها لظروف زوجها وايضا ان تتكهن من الاستيقاظ مبكرا لتبهر في المدرسة وتقول في الساعة من الاربعة هذه المهمة ويقع الظلم على الاطفال .

وهذا نرى ان دوام الفترتين يشتت الأسرة ويتركز وابيها وأكثر التضرير من الاطفال .. من الجور الاسرى والجحيم العائلي . في الحقيقة الجميع تضرر على هذا الوضع وانفجر معه ولكن مارجوه هو لحظة توقف ونظرة محايدة للظروف ومستكشف فوائد فكرة قد تجدينا . فلنستعرض الفرض في حالة توحيد الساعات في الدوام من الصباح يصور جميع افراد العائلة مع لتبهر الام اياها وتصبح الدوام حول مادة متساوية وسنقدم لعدة اطفال بعد ان نستينا .

وفي المساء عند عودة الوالد من العمل تجد العائلة من ست الى سبع ساعات يكتفوا الاستفادة منها كفيها شاحنا وبالتالي يتغير دوام المتاجر وتزيد الاستفادة المتبادلة بين التاجر والمستفيد فالتاجر مستفيد حيث دولها من الساعة الثامنة صباحا على سبيل المثال ويستمر الدوام لفترة الظهر . وبعد فترة الصلاة والغداء تفتح المتاجر ابوابها حتى المساء . ولو حسبنا ساعات الدوام لوجدنا ان في ظل الدوام الواحد لانتقص عنها في حالة الدوامين بل انها قد تزيد مقابلها الساعة مع الوضع في الاعتبار وقت استراحت اربع ساعات في الاقل صباحا واما بعد الغداء فستقل سبع ساعات مقترنة تقطعا الصلاة في فترات متباعدة .

وكذلك يجب ان لا تغفل السبب الذي فرض علينا الدوامين سابقا وقد كان السبب هو حاررة الجو الشديدة . ولكن الآن بفضل المكيفات في السيارات والاسواق لم تعد الحرارة مشكلة خطيرة كسابقا وهناك فوائد أخرى للدوام الواحد من :  
أول : متانة الترابط الأسري بالذات بين الأبناء والآباء .  
ثانيا : ازدياد الفرص المتاحة لخدمة ارجح والعلاقات العائلية وكثرة مرات الزيارات بين تبهات الحبة والاعتماد المتبادل والمشاركة في حل المشاكل .  
ثالثا : التمتع الأسري لساعات التسوق بتسويق الزواجان مع ابنياد التاجر ببيعها بالإضافة الى انه ان تكون هناك حلوة الى السابق .  
رابعا : اليوم المبكر ومفاني من فوائد



رسم بريشة الفنان القادم صادق غالي

## من يتحمل مسؤولية « الميت الحي » ؟

اطلعت كثر على ما نشر في صفحة « حياة الناس » بكتاب في عدده رقم ٨٤١١ الصادر يوم ٢١ ذي الحجة ١٤٠٩ هـ تحت عنوان : مات على البرق .. ويصور حول الحاج الذي لم يمت إلا في اوراق المستنشد . حقيقة لقد أثارت المعلومات الواردة في الموضوع غضبي فالأمر في غلة الطفرة ان كيف يصدر المستشفى شهادة وفاة لرجل لم يمت .. واعتقد ان كل مال الامران الحاج قد فقد جماعته في الحج وتوجه الى المستشفى لمعالجة أي عرض طاريه تعرض له في الحج فبدلا من ان يسجلوا اسمه في كشوف المرضى سجلوه في كشوف الوفيات .

وانظركم ترون خطر هذه الخطأ من ضياع الحقوق وصدمات لاهل وقد يستغل ذوو النفوس المريضة . وليته حالة قريية .. فقد قرأنا منذ فترة عن الميت الذي دفن وكانت المصاعفة الكبرى عندما وجهت أسرة وسط القل حية مرة أخرى وكانت القضية انه رآه في اثنين اسبابها الجنون حتى الميت .. بالله عليكم كيف وقع الطبيب على شهادة وفاة ؟ ومن يتحمل مسؤولية ضحايا مثل هذا الحادث ؟

رغم أنني على ثقة من ان الجهات المختصة لن تترك مثل هذا التقصير يمر دون حساب وانها تتخذ كافة الاجراءات الكفيلة بعدم تكرار مثل هذه الحالات . لا ان علامة الاستفهام تظل منتصبة أمام عيني : من يتحمل مسؤولية الميت / الحي ؟ محمد عبدالله داود - جدة

## من يتحمل مسؤولية « الميت الحي » ؟

اطلعت على ما كتبه الاخ محمد موسى ياسين من الهاتف بصحة سوق عكاظ في عدده رقم ٨٤٢١ الصادر يوم الأحد ١٢ / ٨ / ١٤١٠ هـ بخصوصي لوجات السيارات . مع احترامي لفته الاخ لا انني احببت ان اضيف اقتراحا أرجو ان يكون نافعا .

وكما هو معلوم ان بلدنا الحبيب يتكهن من عدة مناطق وفي المنطقة الوسطى والغربية والشرقية والشمالية والجنوبية . فلن ادرأه المير قامت بوضع لوجات خاصة ومميزة من حيث اللون للوجات السيارات كما هو معمول به في الولايات المتحدة الأمريكية حيث ان لكل ولاية لونا خاصا بلوناتها . مثلا لو وضعت لوجات المنطقة الوسطى باللون الاسفر والجنوبية باللون الأخضر والغربية باللون الأزرق وهكذا يكون لكل منطقة لون خاص بوجات السيارات التابعة لادارة المير تلك المنطقة مع اختصار الأرقام . وسوف يساعد على اختصار الأرقام أيضا اختلاف ألوان اللوحات فمثلا : سيارة من المنطقة الغربية تحمل رقم ٨ وأرنيك احداها مخالفة لمرات السيارة مخالفة والجهة التابعة لها من خلال لون اللوحة وأصبحت معرفتها سهلة للجميع . أرجو ان يكون اقتراحي هذا نافعا ومفيدا .

## أضبط ..

بالرغم من الجهود المبذولة من الجهات المعنية في اتخاذ الاحتياطات الصحية للحيلولة من شراب امراض الاغنام المستوردة .. لا انا لناظظ لمشو مرض مقل للفس ويشكل ملفت للفتن وهو وجود عدد في منطقة الرقية وأحيانا في الظهور مع الاطراف . وهذه الحالة قد تكون موجودة في خمسين بللثة من عدد الاغنام الموجودة ببلقة جدة مع وجود علامة الفحص على ظهورها .

فهل يعني ذلك ان الاغنام ممرضة بعد دخولها للمملكة . وان كان كذلك فهل بحق للجلايين يبيعها وفي مرضة ؟؟

جرمان احمد الشهري  
وكالة الحرس الوطني بمنطقة الغربية

## الشركة العربية السعودية للتسويق والتكرير

## طرح منافسة عامة

تعلن الشركة العربية السعودية للتسويق والتكرير (سمارك) عن رغبتها في طرح المنافسة التالية :

١ - رقم منافسة : ٨٩ / ٨ / ٤٧  
٢ - اسم وصف المنافسة :  
٣ - نظام العمل : يبنى بترخيص الرخيص بالتمام ، تأمين الميزة والمواد اللازمة لترتيب نظام ري متكامل وكل ما يتعلق به من اذبال مدينة - التثابة - ميكانيكية وكهربائية )  
٤ - مستندات المنافسة :  
٥ - خطة العمل :  
٦ - خطة الميزانية :  
٧ - خطة التسويق :  
٨ - خطة المبيعات :  
٩ - خطة التوزيع :  
١٠ - خطة التسويق :  
١١ - خطة المبيعات :  
١٢ - خطة التوزيع :  
١٣ - خطة التسويق :  
١٤ - خطة المبيعات :  
١٥ - خطة التوزيع :  
١٦ - خطة التسويق :  
١٧ - خطة المبيعات :  
١٨ - خطة التوزيع :  
١٩ - خطة التسويق :  
٢٠ - خطة المبيعات :  
٢١ - خطة التوزيع :  
٢٢ - خطة التسويق :  
٢٣ - خطة المبيعات :  
٢٤ - خطة التوزيع :  
٢٥ - خطة التسويق :  
٢٦ - خطة المبيعات :  
٢٧ - خطة التوزيع :  
٢٨ - خطة التسويق :  
٢٩ - خطة المبيعات :  
٣٠ - خطة التوزيع :  
٣١ - خطة التسويق :  
٣٢ - خطة المبيعات :  
٣٣ - خطة التوزيع :  
٣٤ - خطة التسويق :  
٣٥ - خطة المبيعات :  
٣٦ - خطة التوزيع :  
٣٧ - خطة التسويق :  
٣٨ - خطة المبيعات :  
٣٩ - خطة التوزيع :  
٤٠ - خطة التسويق :  
٤١ - خطة المبيعات :  
٤٢ - خطة التوزيع :  
٤٣ - خطة التسويق :  
٤٤ - خطة المبيعات :  
٤٥ - خطة التوزيع :  
٤٦ - خطة التسويق :  
٤٧ - خطة المبيعات :  
٤٨ - خطة التوزيع :  
٤٩ - خطة التسويق :  
٥٠ - خطة المبيعات :  
٥١ - خطة التوزيع :  
٥٢ - خطة التسويق :  
٥٣ - خطة المبيعات :  
٥٤ - خطة التوزيع :  
٥٥ - خطة التسويق :  
٥٦ - خطة المبيعات :  
٥٧ - خطة التوزيع :  
٥٨ - خطة التسويق :  
٥٩ - خطة المبيعات :  
٦٠ - خطة التوزيع :  
٦١ - خطة التسويق :  
٦٢ - خطة المبيعات :  
٦٣ - خطة التوزيع :  
٦٤ - خطة التسويق :  
٦٥ - خطة المبيعات :  
٦٦ - خطة التوزيع :  
٦٧ - خطة التسويق :  
٦٨ - خطة المبيعات :  
٦٩ - خطة التوزيع :  
٧٠ - خطة التسويق :  
٧١ - خطة المبيعات :  
٧٢ - خطة التوزيع :  
٧٣ - خطة التسويق :  
٧٤ - خطة المبيعات :  
٧٥ - خطة التوزيع :  
٧٦ - خطة التسويق :  
٧٧ - خطة المبيعات :  
٧٨ - خطة التوزيع :  
٧٩ - خطة التسويق :  
٨٠ - خطة المبيعات :  
٨١ - خطة التوزيع :  
٨٢ - خطة التسويق :  
٨٣ - خطة المبيعات :  
٨٤ - خطة التوزيع :  
٨٥ - خطة التسويق :  
٨٦ - خطة المبيعات :  
٨٧ - خطة التوزيع :  
٨٨ - خطة التسويق :  
٨٩ - خطة المبيعات :  
٩٠ - خطة التوزيع :  
٩١ - خطة التسويق :  
٩٢ - خطة المبيعات :  
٩٣ - خطة التوزيع :  
٩٤ - خطة التسويق :  
٩٥ - خطة المبيعات :  
٩٦ - خطة التوزيع :  
٩٧ - خطة التسويق :  
٩٨ - خطة المبيعات :  
٩٩ - خطة التوزيع :  
١٠٠ - خطة التسويق :  
١٠١ - خطة المبيعات :  
١٠٢ - خطة التوزيع :  
١٠٣ - خطة التسويق :  
١٠٤ - خطة المبيعات :  
١٠٥ - خطة التوزيع :  
١٠٦ - خطة التسويق :  
١٠٧ - خطة المبيعات :  
١٠٨ - خطة التوزيع :  
١٠٩ - خطة التسويق :  
١١٠ - خطة المبيعات :  
١١١ - خطة التوزيع :  
١١٢ - خطة التسويق :  
١١٣ - خطة المبيعات :  
١١٤ - خطة التوزيع :  
١١٥ - خطة التسويق :  
١١٦ - خطة المبيعات :  
١١٧ - خطة التوزيع :  
١١٨ - خطة التسويق :  
١١٩ - خطة المبيعات :  
١٢٠ - خطة التوزيع :  
١٢١ - خطة التسويق :  
١٢٢ - خطة المبيعات :  
١٢٣ - خطة التوزيع :  
١٢٤ - خطة التسويق :  
١٢٥ - خطة المبيعات :  
١٢٦ - خطة التوزيع :  
١٢٧ - خطة التسويق :  
١٢٨ - خطة المبيعات :  
١٢٩ - خطة التوزيع :  
١٣٠ - خطة التسويق :  
١٣١ - خطة المبيعات :  
١٣٢ - خطة التوزيع :  
١٣٣ - خطة التسويق :  
١٣٤ - خطة المبيعات :  
١٣٥ - خطة التوزيع :  
١٣٦ - خطة التسويق :  
١٣٧ - خطة المبيعات :  
١٣٨ - خطة التوزيع :  
١٣٩ - خطة التسويق :  
١٤٠ - خطة المبيعات :  
١٤١ - خطة التوزيع :  
١٤٢ - خطة التسويق :  
١٤٣ - خطة المبيعات :  
١٤٤ - خطة التوزيع :  
١٤٥ - خطة التسويق :  
١٤٦ - خطة المبيعات :  
١٤٧ - خطة التوزيع :  
١٤٨ - خطة التسويق :  
١٤٩ - خطة المبيعات :  
١٥٠ - خطة التوزيع :  
١٥١ - خطة التسويق :  
١٥٢ - خطة المبيعات :  
١٥٣ - خطة التوزيع :  
١٥٤ - خطة التسويق :  
١٥٥ - خطة المبيعات :  
١٥٦ - خطة التوزيع :  
١٥٧ - خطة التسويق :  
١٥٨ - خطة المبيعات :  
١٥٩ - خطة التوزيع :  
١٦٠ - خطة التسويق :  
١٦١ - خطة المبيعات :  
١٦٢ - خطة التوزيع :  
١٦٣ - خطة التسويق :  
١٦٤ - خطة المبيعات :  
١٦٥ - خطة التوزيع :  
١٦٦ - خطة التسويق :  
١٦٧ - خطة المبيعات :  
١٦٨ - خطة التوزيع :  
١٦٩ - خطة التسويق :  
١٧٠ - خطة المبيعات :  
١٧١ - خطة التوزيع :  
١٧٢ - خطة التسويق :  
١٧٣ - خطة المبيعات :  
١٧٤ - خطة التوزيع :  
١٧٥ - خطة التسويق :  
١٧٦ - خطة المبيعات :  
١٧٧ - خطة التوزيع :  
١٧٨ - خطة التسويق :  
١٧٩ - خطة المبيعات :  
١٨٠ - خطة التوزيع :  
١٨١ - خطة التسويق :  
١٨٢ - خطة المبيعات :  
١٨٣ - خطة التوزيع :  
١٨٤ - خطة التسويق :  
١٨٥ - خطة المبيعات :  
١٨٦ - خطة التوزيع :  
١٨٧ - خطة التسويق :  
١٨٨ - خطة المبيعات :  
١٨٩ - خطة التوزيع :  
١٩٠ - خطة التسويق :  
١٩١ - خطة المبيعات :  
١٩٢ - خطة التوزيع :  
١٩٣ - خطة التسويق :  
١٩٤ - خطة المبيعات :  
١٩٥ - خطة التوزيع :  
١٩٦ - خطة التسويق :  
١٩٧ - خطة المبيعات :  
١٩٨ - خطة التوزيع :  
١٩٩ - خطة التسويق :  
٢٠٠ - خطة المبيعات :  
٢٠١ - خطة التوزيع :  
٢٠٢ - خطة التسويق :  
٢٠٣ - خطة المبيعات :  
٢٠٤ - خطة التوزيع :  
٢٠٥ - خطة التسويق :  
٢٠٦ - خطة المبيعات :  
٢٠٧ - خطة التوزيع :  
٢٠٨ - خطة التسويق :  
٢٠٩ - خطة المبيعات :  
٢١٠ - خطة التوزيع :  
٢١١ - خطة التسويق :  
٢١٢ - خطة المبيعات :  
٢١٣ - خطة التوزيع :  
٢١٤ - خطة التسويق :  
٢١٥ - خطة المبيعات :  
٢١٦ - خطة التوزيع :  
٢١٧ - خطة التسويق :  
٢١٨ - خطة المبيعات :  
٢١٩ - خطة التوزيع :  
٢٢٠ - خطة التسويق :  
٢٢١ - خطة المبيعات :  
٢٢٢ - خطة التوزيع :  
٢٢٣ - خطة التسويق :  
٢٢٤ - خطة المبيعات :  
٢٢٥ - خطة التوزيع :  
٢٢٦ - خطة التسويق :  
٢٢٧ - خطة المبيعات :  
٢٢٨ - خطة التوزيع :  
٢٢٩ - خطة التسويق :  
٢٣٠ - خطة المبيعات :  
٢٣١ - خطة التوزيع :  
٢٣٢ - خطة التسويق :  
٢٣٣ - خطة المبيعات :  
٢٣٤ - خطة التوزيع :  
٢٣٥ - خطة التسويق :  
٢٣٦ - خطة المبيعات :  
٢٣٧ - خطة التوزيع :  
٢٣٨ - خطة التسويق :  
٢٣٩ - خطة المبيعات :  
٢٤٠ - خطة التوزيع :  
٢٤١ - خطة التسويق :  
٢٤٢ - خطة المبيعات :  
٢٤٣ - خطة التوزيع :  
٢٤٤ - خطة التسويق :  
٢٤٥ - خطة المبيعات :  
٢٤٦ - خطة التوزيع :  
٢٤٧ - خطة التسويق :  
٢٤٨ - خطة المبيعات :  
٢٤٩ - خطة التوزيع :  
٢٥٠ - خطة التسويق :  
٢٥١ - خطة المبيعات :  
٢٥٢ - خطة التوزيع :  
٢٥٣ - خطة التسويق :  
٢٥٤ - خطة المبيعات :  
٢٥٥ - خطة التوزيع :  
٢٥٦ - خطة التسويق :  
٢٥٧ - خطة المبيعات :  
٢٥٨ - خطة التوزيع :  
٢٥٩ - خطة التسويق :  
٢٦٠ - خطة المبيعات :  
٢٦١ - خطة التوزيع :  
٢٦٢ - خطة التسويق :  
٢٦٣ - خطة المبيعات :  
٢٦٤ - خطة التوزيع :  
٢٦٥ - خطة التسويق :  
٢٦٦ - خطة المبيعات :  
٢٦٧ - خطة التوزيع :  
٢٦٨ - خطة التسويق :  
٢٦٩ - خطة المبيعات :  
٢٧٠ - خطة التوزيع :  
٢٧١ - خطة التسويق :  
٢٧٢ - خطة المبيعات :  
٢٧٣ - خطة التوزيع :  
٢٧٤ - خطة التسويق :  
٢٧٥ - خطة المبيعات :  
٢٧٦ - خطة التوزيع :  
٢٧٧ - خطة التسويق :  
٢٧٨ - خطة المبيعات :  
٢٧٩ - خطة التوزيع :  
٢٨٠ - خطة التسويق :  
٢٨١ - خطة المبيعات :  
٢٨٢ - خطة التوزيع :  
٢٨٣ - خطة التسويق :  
٢٨٤ - خطة المبيعات :  
٢٨٥ - خطة التوزيع :  
٢٨٦ - خطة التسويق :  
٢٨٧ - خطة المبيعات :  
٢٨٨ - خطة التوزيع :  
٢٨٩ - خطة التسويق :  
٢٩٠ - خطة المبيعات :  
٢٩١ - خطة التوزيع :  
٢٩٢ - خطة التسويق :  
٢٩٣ - خطة المبيعات :  
٢٩٤ - خطة التوزيع :  
٢٩٥ - خطة التسويق :  
٢٩٦ - خطة المبيعات :  
٢٩٧ - خطة التوزيع :  
٢٩٨ - خطة التسويق :  
٢٩٩ - خطة المبيعات :  
٣٠٠ - خطة التوزيع :  
٣٠١ - خطة التسويق :  
٣٠٢ - خطة المبيعات :  
٣٠٣ - خطة التوزيع :  
٣٠٤ - خطة التسويق :  
٣٠٥ - خطة المبيعات :  
٣٠٦ - خطة التوزيع :  
٣٠٧ - خطة التسويق :  
٣٠٨ - خطة المبيعات :  
٣٠٩ - خطة التوزيع :  
٣١٠ - خطة التسويق :  
٣١١ - خطة المبيعات :  
٣١٢ - خطة التوزيع :  
٣١٣ - خطة التسويق :  
٣١٤ - خطة المبيعات :  
٣١٥ - خطة التوزيع :  
٣١٦ - خطة التسويق :  
٣١٧ - خطة المبيعات :  
٣١٨ - خطة التوزيع :  
٣١٩ - خطة التسويق :  
٣٢٠ - خطة المبيعات :  
٣٢١ - خطة التوزيع :  
٣٢٢ - خطة التسويق :  
٣٢٣ - خطة المبيعات :  
٣٢٤ - خطة التوزيع :  
٣٢٥ - خطة التسويق :  
٣٢٦ - خطة المبيعات :  
٣٢٧ - خطة التوزيع :  
٣٢٨ - خطة التسويق :  
٣٢٩ - خطة المبيعات :  
٣٣٠ - خطة التوزيع :  
٣٣١ - خطة التسويق :  
٣٣٢ - خطة المبيعات :  
٣٣٣ - خطة التوزيع :  
٣٣٤ - خطة التسويق :  
٣٣٥ - خطة المبيعات :  
٣٣٦ - خطة التوزيع :  
٣٣٧ - خطة التسويق :  
٣٣٨ - خطة المبيعات :  
٣٣٩ - خطة التوزيع :  
٣٤٠ - خطة التسويق :  
٣٤١ - خطة المبيعات :  
٣٤٢ - خطة التوزيع :  
٣٤٣ - خطة التسويق :  
٣٤٤ - خطة المبيعات :  
٣٤٥ - خطة التوزيع :  
٣٤٦ - خطة التسويق :  
٣٤٧ - خطة المبيعات :  
٣٤٨ - خطة التوزيع :  
٣٤٩ - خطة التسويق :  
٣٥٠ - خطة المبيعات :  
٣٥١ - خطة التوزيع :  
٣٥٢ - خطة التسويق :  
٣٥٣ - خطة المبيعات :  
٣٥٤ - خطة التوزيع :  
٣٥٥ - خطة التسويق :  
٣٥٦ - خطة المبيعات :  
٣٥٧ - خطة التوزيع :  
٣٥٨ - خطة التسويق :  
٣٥٩ - خطة المبيعات :  
٣٦٠ - خطة التوزيع :  
٣٦١ - خطة التسويق :  
٣٦٢ - خطة المبيعات :  
٣٦٣ - خطة التوزيع :  
٣٦٤ - خطة التسويق :  
٣٦٥ - خطة المبيعات :  
٣٦٦ - خطة التوزيع :  
٣٦٧ - خطة التسويق :  
٣٦٨ - خطة المبيعات :  
٣٦٩ - خطة التوزيع :  
٣٧٠ - خطة التسويق :  
٣٧١ - خطة المبيعات :  
٣٧٢ - خطة التوزيع :  
٣٧٣ - خطة التسويق :  
٣٧٤ - خطة المبيعات :  
٣٧٥ - خطة التوزيع :  
٣٧٦ - خطة التسويق :  
٣٧٧ - خطة المبيعات :  
٣٧٨ - خطة التوزيع :  
٣٧٩ - خطة التسويق :  
٣٨٠ - خطة المبيعات :  
٣٨١ - خطة التوزيع :  
٣٨٢ - خطة التسويق :  
٣٨٣ - خطة المبيعات :  
٣٨٤ - خطة التوزيع :  
٣٨٥ - خطة التسويق :  
٣٨٦ - خطة المبيعات :  
٣٨٧ - خطة التوزيع :  
٣٨٨ - خطة التسويق :  
٣٨٩ - خطة المبيعات :  
٣٩٠ - خطة التوزيع :  
٣٩١ - خطة التسويق :  
٣٩٢ - خطة المبيعات :  
٣٩٣ - خطة التوزيع :  
٣٩٤ - خطة التسويق :  
٣٩٥ - خطة المبيعات :  
٣٩٦ - خطة التوزيع :  
٣٩٧ - خطة التسويق :  
٣٩٨ - خطة المبيعات :  
٣٩٩ - خطة التوزيع :  
٤٠٠ - خطة التسويق :  
٤٠١ - خطة المبيعات :  
٤٠٢ - خطة التوزيع :  
٤٠٣ - خطة التسويق :  
٤٠٤ - خطة المبيعات :  
٤٠٥ - خطة التوزيع :  
٤٠٦ - خطة التسويق :  
٤٠٧ - خطة المبيعات :  
٤٠٨ - خطة التوزيع :  
٤٠٩ - خطة التسويق :  
٤١٠ - خطة المبيعات :  
٤١١ - خطة التوزيع :  
٤١٢ - خطة التسويق :  
٤١٣ - خطة المبيعات :  
٤١٤ - خطة التوزيع :  
٤١٥ - خطة التسويق :  
٤١٦ - خطة المبيعات :  
٤١٧ - خطة التوزيع :  
٤١٨ - خطة التسويق :  
٤١٩ - خطة المبيعات :  
٤٢٠ - خطة التوزيع :  
٤٢١ - خطة التسويق :  
٤٢٢ - خطة المبيعات :  
٤٢٣ - خطة التوزيع :  
٤٢٤ - خطة التسويق :  
٤٢٥ - خطة المبيعات :  
٤٢٦ - خطة التوزيع :  
٤٢٧ - خطة التسويق :  
٤٢٨ - خطة المبيعات :  
٤٢٩ - خطة التوزيع :  
٤٣٠ - خطة التسويق :  
٤٣١ - خطة المبيعات :  
٤٣٢ - خطة التوزيع :  
٤٣٣ - خطة التسويق :  
٤٣٤ - خطة المبيعات :  
٤٣٥ - خطة التوزيع :  
٤٣٦ - خطة التسويق :  
٤٣٧ - خطة المبيعات :  
٤٣٨ - خطة التوزيع :  
٤٣٩ - خطة التسويق :  
٤٤٠ - خطة المبيعات :  
٤٤١ - خطة التوزيع :  
٤٤٢ - خطة التسويق :  
٤٤٣ - خطة المبيعات :  
٤٤٤ - خطة التوزيع :  
٤٤٥ - خطة التسويق :  
٤٤٦ - خطة المبيعات :  
٤٤٧ - خطة التوزيع :  
٤٤٨ - خطة التسويق :  
٤٤٩ - خطة المبيعات :  
٤٥٠ - خطة التوزيع :  
٤٥١ - خطة التسويق :  
٤٥٢ - خطة المبيعات :  
٤٥٣ - خطة التوزيع :  
٤٥٤ - خطة التسويق :  
٤٥٥ - خطة المبيعات :  
٤٥٦ - خطة التوزيع :  
٤٥٧ - خطة التسويق :  
٤٥٨ - خطة المبيعات :  
٤٥٩ - خطة التوزيع :  
٤٦٠ - خطة التسويق :  
٤٦١ - خطة المبيعات :  
٤٦٢ - خطة التوزيع :  
٤٦٣ - خطة التسويق :  
٤٦٤ - خطة المبيعات :  
٤٦٥ - خطة التوزيع :  
٤٦٦ - خطة التسويق :  
٤٦٧ - خطة المبيعات :  
٤٦٨ - خطة التوزيع :  
٤٦٩ - خطة التسويق :  
٤٧٠ - خطة المبيعات :  
٤٧١ - خطة التوزيع :  
٤٧٢ - خطة التسويق :  
٤٧٣ - خطة المبيعات :  
٤٧٤ - خطة التوزيع :  
٤٧٥ - خطة التسويق :  
٤٧٦ - خطة المبيعات :  
٤٧٧ - خطة التوزيع :  
٤٧٨ - خطة التسويق :  
٤٧٩ - خطة المبيعات :  
٤٨٠ - خطة التوزيع :  
٤٨١ - خطة التسويق :  
٤٨٢ - خطة المبيعات :  
٤٨٣ - خطة التوزيع :  
٤٨٤ - خطة التسويق :  
٤٨٥ - خطة المبيعات :  
٤٨٦ - خطة التوزيع :  
٤٨٧ - خطة التسويق :  
٤٨٨ - خطة المبيعات :  
٤٨٩ - خطة التوزيع :  
٤٩٠ - خطة التسويق :  
٤٩١ - خطة المبيعات :  
٤٩٢ - خطة التوزيع :  
٤٩٣ - خطة التسويق :  
٤٩٤ - خطة المبيعات :  
٤٩٥ - خطة التوزيع :  
٤٩٦ - خطة التسويق :  
٤٩٧ - خطة المبيعات :  
٤٩٨ - خطة التوزيع :  
٤٩٩ - خطة التسويق :  
٥٠٠ - خطة المبيعات :  
٥٠١ - خطة التوزيع :  
٥٠٢ - خطة التسويق :  
٥٠٣ - خطة المبيعات :  
٥٠٤ - خطة التوزيع :  
٥٠٥ - خطة التسويق :  
٥٠٦ - خطة المبيعات :  
٥٠٧ - خطة التوزيع :  
٥٠٨ - خطة التسويق :  
٥٠٩ - خطة المبيعات :  
٥١٠ - خطة التوزيع :  
٥١١ - خطة التسويق :  
٥١٢ - خطة المبيعات :  
٥١٣ - خطة التوزيع :  
٥١٤ - خطة التسويق :  
٥١٥ - خطة المبيعات :  
٥١٦ - خطة التوزيع :  
٥١٧ - خطة التسويق :  
٥١٨ - خطة المبيعات :  
٥١٩ - خطة التوزيع :  
٥٢٠ - خطة التسويق :  
٥٢١ - خطة المبيعات :  
٥٢٢ - خطة التوزيع :  
٥٢٣ - خطة التسويق :  
٥٢٤ - خطة المبيعات :  
٥٢٥ - خطة التوزيع :  
٥٢٦ - خطة التسويق :  
٥٢٧ - خطة المبيعات :  
٥٢٨ - خطة التوزيع :  
٥٢٩ - خطة التسويق :  
٥٣٠ - خطة المبيعات :  
٥٣١ - خطة التوزيع :  
٥٣٢ - خطة التسويق :  
٥٣٣ - خطة المبيعات :  
٥٣٤ - خطة التوزيع :  
٥٣٥ - خطة التسويق :  
٥٣٦ - خطة المبيعات :  
٥٣٧ - خطة التوزيع :  
٥٣٨ - خطة التسويق :  
٥٣٩ - خطة المبيعات :  
٥٤٠ - خطة التوزيع :  
٥٤١ - خطة التسويق :  
٥٤٢ - خطة المبيعات :  
٥٤٣ - خطة التوزيع :  
٥٤٤ - خطة التسويق :  
٥٤٥ - خطة المبيعات :  
٥٤٦ - خطة التوزيع :  
٥٤٧ - خطة التسويق :  
٥٤٨ - خطة المبيعات :  
٥٤٩ - خطة التوزيع :  
٥٥٠ - خطة التسويق :  
٥٥١ - خطة المبيعات :  
٥٥٢ - خطة التوزيع :  
٥٥٣ - خطة التسويق :  
٥٥٤ - خطة المبيعات :  
٥٥٥ - خطة التوزيع :  
٥٥٦ - خطة التسويق :  
٥٥٧ - خطة المبيعات :  
٥٥٨ - خطة التوزيع :  
٥٥٩ - خطة التسويق :  
٥٦٠ - خطة المبيعات :  
٥٦١ - خطة التوزيع :  
٥٦٢ - خطة التسويق :  
٥٦٣ - خطة المبيعات :  
٥٦٤ - خطة التوزيع :  
٥٦٥ - خطة التسويق :  
٥٦٦ - خطة المبيعات :  
٥٦٧ - خطة التوزيع :  
٥٦٨ - خطة التسويق :  
٥٦٩ - خطة المبيعات :  
٥٧٠ - خطة التوزيع :  
٥٧١ - خطة التسويق :  
٥٧٢ - خطة المبيعات :  
٥٧٣ - خطة التوزيع :  
٥٧٤ - خطة التسويق :  
٥٧٥ - خطة المبيعات :  
٥٧٦ - خطة التوزيع :  
٥٧٧ - خطة التسويق :  
٥٧٨ - خطة المبيعات :  
٥٧٩ - خطة التوزيع :  
٥٨٠ - خطة التسويق :  
٥٨١ - خطة المبيعات :  
٥٨٢ - خطة التوزيع :  
٥٨٣ - خطة التسويق :  
٥٨٤ - خطة المبيعات :  
٥٨٥ - خطة التوزيع :  
٥٨٦ - خطة التسويق :  
٥٨٧ - خطة المبيعات :  
٥٨٨ - خطة التوزيع :  
٥٨٩ - خطة التسويق :  
٥٩٠ - خطة المبيعات :  
٥٩١ - خطة التوزيع :  
٥٩٢ - خطة التسويق :  
٥٩٣ - خطة المبيعات :  
٥٩٤ - خطة التوزيع :  
٥٩٥ - خطة التسويق :  
٥٩٦ - خطة المبيعات :  
٥٩٧ - خطة التوزيع :  
٥٩٨ - خطة التسويق :  
٥٩٩ - خطة المبيعات :  
٦٠٠ - خطة التوزيع :  
٦٠١ - خطة التسويق :  
٦٠٢ - خطة المبيعات :  
٦٠٣ - خطة التوزيع :  
٦٠٤ - خطة التسويق :  
٦٠٥ - خطة المبيعات :  
٦٠٦ - خطة التوزيع :  
٦٠٧ - خطة التسويق :  
٦٠٨ - خطة المبيعات :  
٦٠٩ - خطة التوزيع :  
٦١٠ - خطة التسويق :  
٦١١ - خطة المبيعات :  
٦١٢ - خطة التوزيع :  
٦١٣ - خطة التسويق :  
٦١٤ - خطة المبيعات :  
٦١٥



















المسلمين الحيوانية يعطونون  
 في عرابي بوصفه مسلما  
 ضد المشرقية وايضا ، و  
 خاص - ووضعت له الوثائق  
 العربي المسلم الذي يتوافق  
 نجاحه مستقل جنسهم ،  
 ضد الفز عن مصر و  
 (٥٤)  
 وقد ثارت ١٢٣٠  
 و ١٢٣١ و ١٢٣٢ و ١٢٣٣  
 الكبرى ( ١٢٣٦ - ١٢٣٩ )  
 ( ١٢٤٧ - ١٢٤٨ )  
 تمسك كسب الفلسطيني  
 ومقدساته ، وتراية الوثابي  
 لا تناقض  
 ويخضع الفلسطينيين  
 ان هناك تناقضا بين  
 العربية والفترة الاسلامية  
 الفلسطينية ، فانظره الال  
 تشكل فقط في مفهوم التعمير  
 الشخصية الشخصية  
 المستمرة للشعب الفلسطيني  
 ارضه وثقافته تراهي الال  
 بل انها تشكل موقفا خاصا  
 نفسه في مقابل الحالات الال  
 التي تقوم بها دولة العدو  
 لتجويد الارض والاشمان

سبيل الدعوة

## المركز الصيفي بمتوء

أكثر من ٤٠٠ طالب شام

طالب بن محفوظ - جدة

نظف المركز الصيفي الرابع بمعتوسة الاندلس الصنف الرابع لجمعية القرآن الكريم بجدة خلعاً خلعياً لانتشطته بقاعة المحاضرات الكبرى التابعة لإدارة التعليم بالمنطقة الغربية.

وقد حضر الحفل معالي الشيخ أحمد صالح جموع رئيس جمعية القرآن الكريم وعدد كبير من مسئولو الجمعية والمشاركين في المركز وإبوابه الأمور.

وقد بدء الحفل بتلاوة من القرآن الكريم الطالب خالد باسعيد ثم الأستاذ علي بادبحش المشرق على المركز كلمة شكر فيها جميع الحاضرين على مشاركتهم في هذا الحفل ثم ذكر أن هذا الملام هو العام الرابع على التوالي الذي يمارس فيه هذا المركز انتشطته التي استغرقت حوالي شهرين متتبعين تفقت خلالها الفائدة العلمية والترفيهية الهادف وسادت الروح الأخوية بين المتشاركين والمركز ثمة

من ثروات جمعية القرآن الكريم وأوضح أن المركز قد أنشأ من أبرزها تخفيف عبء الكريم والانتشطه في الإصناعية والرياضية لدروس لتفسير القرآن والإصاحيد النبوية والمحاضرات شارك فيها العلماء مثل الشيخ الدكتورين بن حميد امام وخضير بن الحرام والشيخ عبيد الزنادي - أمين هيئة التلميذ للقرآن الكريم العلمي للجمعية لرابطته الاسلامي.

- ثم قدمت فرقة الانشاد بمتوء بمتوء شامتون عبيد ذلك ففضل معالي الشارح صلاح جموع رئيس بمتوء الجوازات من الر المركز وتكريم عدد من الشارحوا على انشلة الجمعية كلمة تناول فيها تطويرة





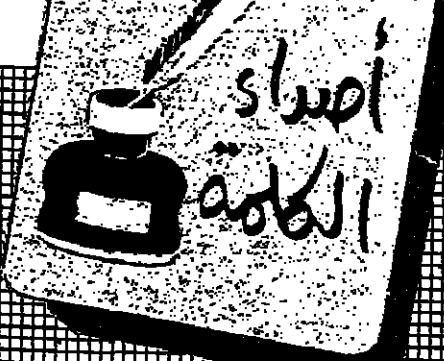


(9)









## في إطار التنشيط الثقافي للسياحة

# وردة الشعر في حدائق النسيم



عبدالله الربيعان



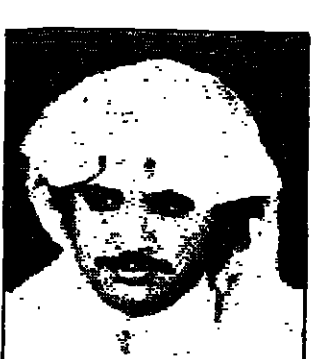
محمد الحفزي



إبراهيم مفتاح



أحمد عاتل فقيه



محمد الشحاح

مع إشتداد القبط وأزيد المهاجرة بدا الناس في ارتداد المصانف الداخلية للترويج عن أنفسهم وعن أسرهم .. ومن ثم بدأت بعض المصانف في الإعداد والتحضير لتنشيط الحركة السياحية في تلك المناطق .. وحفر المصانف إلى ارتدادها ..

فمدينة .. أنها .. قد وضعت برنامجا ثقافيا متقدما شمل مختلف الفعاليات الثقافية .. وسعى لتغطية معظم الاحتياجات الإنسانية لأفراد الأسرة .. ومساء الثلاثاء الماضي استضاف نادي الطلائف الأدبي .. وبحضور سعادة وكيل إمارة الطائف الأستاذ عبدالله الماضي الربيعان .. استضاف ثلاثة شعراء في أمسية شعرية بحدائق النسيم وذلك ضمن نشاط لجنة التنشيط السياحي لمدينة الطائف ..

الشعراء الثلاثة هم إبراهيم مفتاح - أحمد عاتل فقيه - محمد الحفزي .. وقد قام الأستاذ محمد منصور الشحاح بتقديم الشعراء الثلاثة وتعريف الحضور بهم ..

## نماذج من شعر الأمسية

### بين الحلم والظهير

شعر - إبراهيم مفتاح

تدور على وجهه الأزمنة  
فيمسك بالحظة الممكنة  
ويترك أقدامه في الطريق  
تراودها الرغبة المزمنة  
فيقطعها من أتني الرصيف  
رغيفا قرانصه متخنة  
ويشرب ما أمسته الرياح  
وما لفظت تخمة الاذنة

توزع بين الزوايا انتظا  
را ويعثر في ممسها موطنه  
وان هل في ناظريه اشتها  
تتابع وهما لكي يحضنه

## قصيدة الحلم والتوحد

قصيدة : أحمد عاتل فقيه

ياسديتي:  
تهدل بالوجه - يتقافز من شاكه الاخضر  
دعيني - ابصر زيد الموج يركض فوق  
شواطئك الزرقاء  
دعيني استريح قليلا  
دعيني اتذكر البحر - واهرب من نقي الذاكرة

دعيني - ابصر المراكب المحملة بأطياب سفن الشمال  
دعيني - لمرة واحدة - اري السماء وهي تفكر في المطر  
وتتسلل - ماتبقى من جنوني

دعينا معا - ندق ساعة التحول - ونقتل الزمن الرتيب  
الذي يمتد كحزن - هذا النخل  
كليل .. هذا - المساء

دعيني - افكر فيك - بلا تفكير  
دعيني اري الهمة الناهدة  
والضحكة الناهدة  
وتشرب معا - قهوة هذا الصباح الليلي  
وتقرأ صفح الغد  
وتندخل في معطف الزمن الاخضر

ياسيدة النهارات - الحبل بالصحو والضوء معا والبلع الموسمي  
والمطر والعافية

ثمة اشياء - تندس - في لحظة الصراخ  
ثمة وردة معلقة - ما بيني وبينك  
اسمها - التوحد  
الضوء المسافر ما بين فقدان - والذاكرة  
لحظة الموت - التناهي بالحياة

دعيني افكر فيك - بلا تفكير  
ودعينا معا - نحمل صرخة الوليد

## صالح مطر الضاهدي - الطائف

لنت طعم الماء حلوا سلسلا  
لنت خبز الأرض .. ياضوء الزمن ..  
إن طعنت اليوم في القلب جوى  
اتنا كالخيل صهيل دائم ..  
ما ارتضيت الأسر .. لاخفت المحن !  
إنها الأيام موشوم بها  
لحظة تضي .. وأت مرهين ..

## هفوة الوجه

بعد ذلك قام مقدم الأمسية بتقديم الشاعر الثالث محمد الحفزي .. فلقى الشاعر الحفزي قصيدتين .. منها قصيدة : هفوة الوجه المؤدب .. تقول مقدمة القصيدة : جيش قفلا على الأكف النجيلة .. وتنتهي بكلمة مستحيلة ..

نفس الحسن من تكون جنبه  
مطلا على البقيا المثيلة  
من توافقه يقص المسافات  
ويتنفس مسترسلا ألف ليلة  
كيف يمتصه اللجوء ترابا  
مستفرا .. وغيمة لن تزيله

## الجولة الثانية

مرة أخرى عاد الشاعر إبراهيم مفتاح والى قصيدة ثانية بعنوان بين الحلم والظهير .. وأخرى بعنوان : إزدواجية الحلوى واللغة ..

اما الشاعر أحمد عاتل فقيه فحينما عاد الى اللقاء التي قصيدة بعنوان : سداسية الاغتراب .. وهي مهداة الى قرية مهلة في صحراء التبع ..

والى الشاعر الحفزي قصيدة بعنوان : لفتة مستحيلة ..

## دوكو نينغ .. تحت الوصاية !!

وضعت محكمة الدولة العليا في نيويورك الراسم التجريدي ويليام دوكو نينغ الجمعة الماضي تحت الوصاية المشتركة لابنته ليزا وصاحبيها جين ايستمان .. معلوم ان الراسم مصاب بمرض (أزيمير) ..

ويواصل الراسم الأمريكي البولندي الاصل الذي يبلغ الخامسة والثمانين الرسم على الرغم من مرضه .. لكن المحكمة رأت انه لم يعد قادرا على الاتمام بشروته ..

وحسب الوثائق المقدمة الى المحكمة فان الثروة الشخصية للرسل دوكو نينغ تبلغ سبعة ملايين دولار .. وقد للمحكمة ايستمان قيمة مجموعة اللوحات التي بحوزة الراسم بين خمسين ومئة وخمسين مليون دولار وهي اكبر مجموعة يملكها حاليا أحد الرسامين ..

## حركة النش

لا تلعب بالشارع  
عن مطابع سحر بجة خضر  
مؤخرا الديوان الغنائي الاول  
للشاعر الشاب نور عدي الله احمد  
الهادي وقد احتوى على مجموعة  
من القصائد المألفة بالرفقة ..  
الديوان من الحجم الصغير ..  
ويقع في ٩٣ صفحة ..

## ملكة العاصمي تكتب خارج أسوار العالم

عكاظ (مكتب الرباط) :

صدر للشاعرة المغربية ملكة العاصمي ديوان جديد بعنوان : ( كتابات خارج أسوار العالم ) .. وقد صدر الديوان عن دار الشين الثقافية العامة بالرباط ..

تقول ملكة العاصمي التي تدعى الادب العربي بكية الآداب والطبع الانسانية بمراكز : .. ازعج مع نفسي ان هذا الديوان يقدم لحظة تاريخية في مسيرة امته العربية .. ويضيف كلمة واضحة في حركة الشعر العربي على المستوى الاداعي والموضوعي والايقاعي .. لذلك اضمه للبلع رغم انه ينتمي الى طلة السبعينيات .. وهي فترة مضى عليها اليوم قرابة عشرين من الزمن .. ورغم انه لم يكن غير بصمات طلة ..

## سلاسل زيلع

تتأمل الزميل  
الاستاذ عمر طاهر  
زيلع للشعراء بعد  
العملية التي اجراها  
لعينية مؤخرا .. مشاغل  
النادي الذي يجيزان  
وهوم الكتابة لم  
تترك للاستاذ عمر  
زيلع فترة كافية  
للنقاهة فلتنضم فيها  
فوق خروجه من  
المستشفى ..

بالتين باليد الحية  
● القصص عبدالله  
بالخضوين عاد مؤخرا  
من رحلته الطويلة الى  
مصر حيث شارك في  
ندوة القصص القصيرة  
التي عقدت في مدينة  
الاسماعيلية فحدثت  
عن تأثير القصص  
المصرية على القصص  
السعودية .. الاستاذ  
بالخضوين عرج في  
عزته على مدينة جدة

## استقبال تستضيف الدورة الثانية للادب الاسلامي ..

استضافت مدينة اسطنبول في الحادي عشر من هذا الشهر الهيئة العامة لمكتب البلاد العربية المنبثقة من رابطة الادب الاسلامي - العلنية في دورتها الثانية .. وذلك لبحث الدراسات والمقترحات المقدمة من الاعضاء بجان نشاطات الرابطة وتقبل الملاحظات المختلفة بخصوص ما تم من فعاليات ونشاطات في الاعوام السابقة ..

وقد خصصت هذه الدورة لناقشة بعض المقترحات والملاحظات الجديدة .. وكذا تناول بعض البحوث الادبية التي تسهم في قضايا الادب الاسلامي ..

ايضا عقدت ندوة عن ادب الطفل في البلاد الاسلامية .. كما تم البحث في الخطوط المؤدية الى نشر اول مجموعة قصصية تصدر عن الرابطة ..

اكذلك للاصدقاء الدكتور حسن الهويل رئيس النادى الادبي بالقصيم وعصر الرابطة .. والذى تخب عن حضور الدورة لبعض الظروف الاجتماعية الهامة .. وقال الدكتور حسن انه قد بحث ببعض الآراء والمقترحات الى الدورة لناقشتها الى حين تمكنه من حضور الدورة القادمة ..

د. حسن الهويل

## اربح ١٠,٠٠٠ ريال نقدا

فكر معنا في ايجاد اسم تجاري لمنتجاتنا والى ستطرح في الأسواق قريبا .. نحن رواد في مجال الخضروات المحفوظة بجميع انواعها .. (قطع الكومبون أسفل الإعلان وإرساله الى : الرياض ١١٥٤٣ ص.ب ٥١١٤٥) .. وقد تكون أنت الفائز بإحدى الجوائز النقدية التالية :

الجائزة الاولى : ٥,٠٠٠ ريال    الجائزة الثانية : ٣,٠٠٠ ريال    الجائزة الثالثة : ١,٠٠٠ ريال

## اسم ؟

من الممكن ارسال أكثر من اسم تجاري في نفس الكومبون يتسم بالسهولة في النطق والكتابة ويكون من كلمة واحدة ويرتبط بالمنتج ..

الاسم :  
العنوان :  
الهاتف :  
الاسماء المقترحة :

## « خيار »

شعر : محمد عبدالرحمن الفضلي - ابها

اجيء .. ويأخذني الدرب ..  
بين قواصل وقت الظهيرة ..  
مثل انطفاء المجر ..  
مثل اختزال الكلام .. !!!

يؤرقني بالفتات الوري  
كفما تريض النار في الجوف ..  
تملا كل التحية اشربة من خباء ..  
تقص الخطى كي تلاحق ..  
ما لفظته العروق - اشتها ..  
ومازججه الذوق على غثبات الضياء !!

ما استدار ليولى التلفت ..  
يسقط في العين ..  
عسجدة يعترها الرجوع  
بكل السقوط المضاعف نحو اندفاع الحياة .. !







فتاة القرية. فنانو

● هناك من يقول ان فتاة القرية تفوق فتاة المدينة ( المتحضرة كما يعتقد البعض منهن ) ... .. رؤية كاتبها :  
الأخت . سعاد الغامدي ، حول فتاة القرية والفرق بينها وبين فتاة المدينة .. ضمن مجموعة كتابات أدبية من أدب المرأة السعودية المعاصرة .. !

الديكوات وأغلاما ولاقتر  
تسلب راتب زوجها عن طريق الشر  
السريع والخبثاء  
التيأطأ  
منفزلها  
تفكرها ينحصر  
وأطفالها  
بطبيعة الحال لايجوز لديمية  
خاتمة تقوم بعمل المنزل  
وفي ترتع (ع) ففاته  
قصة المرأة حتى السابعة (ع)  
من قبل الطهر أو حتتكون  
سبعها  
فناة القرية لاتعمل على ع  
ميزاتها شهيرة (ع خالية)  
الإخراش) راتبها يتوسم  
مايستمكن المنزل والخياط وأصاحب  
محلات الصور إلخ ..  
لقد لحضت لي أنا فناة من قرية  
منطقة الجبوس وسألتها عن كل ش  
الزوجهي وأخبرتني أن كل ش  
متغير لديها - بأهلها متكون  
الديمية - علمها بأنها غشيت على أحد  
الملكه طوبى - أنا لا أها زوجها  
أنا بملكها تزوجها زوجها  
راتبه أكثر من نصف .. وحدث  
عن صفو التفكير الذي يلائم  
لاتبداها عن زوجها الدد  
ومطالباتها السريعة ..  
وكم تحدث أمشي لو أعيش في في  
أنا أمينة ..

[illegible]

● حول جدوى المراكز الصيفية يقول مدير عام تعليم البنات بمنطقة جدة الأستاذ عبدالرحمن العفشان: يقول لاشد انه من المفترض ان تلعب المراكز الصيفية دورا هيويا واجتماعيا في حياة الطلبة... فهي احدى القنوات الهامة التي تساعد الطالبة على اشباع رغبتها وصقل مواهبها الفنية والتعليمية والتربوية والاجتماعية والثقافية.

ويتضح من ذلك ان المراكز الصيفية انشئت لحاجة ضرورية اقتضتها طبيعة النشاط وسociولوجية النمو بمختلف صورته واشكاله لدى الشباب. واثبتت هذه المراكز انها قادرة على استيعاب السلوك والمهارات والقدرات والبرغبات وتوجيهها التوجيه المناسب لحاجة المجتمع وسociولوجية الطالبة في اطار الاهداف التعليمية... فجدت فيها الطالبة حرية الابداع والابتكار والانتاج بعيدا عن الروتين والزامة الوقت وتحديده ضمن المنهج التعليمي.

● المراكز تشغل أوقات فراغ الطالبات وتكسبهن العمل الجماعي

● الطالبة تجد فيها درجة الإبداع بعيدا عن الالتزام بالمنهج التعليمي

والإطلاع على السيرة النبوية  
الجنة الاجتماعية عمل أو التقوية  
في التعمية الدينية والتفاهد  
والجنة الثقافية والكتابات  
لتعميد الطلبة على استخدام  
المراجع والإطلاع .. قسم الآ  
الكاتب... والتفصيل والخطاب  
وهنا التريكو... والتذكير  
... الرسم ..  
أيضا قسم اللغات العربية  
والإنجليزية .. قسم العلوم .. وقسم  
الكيمياء ..

**تعلم المهارات**

وكانت تهدف لتكوين القصة  
لجعل الفرد قادرا على خدمة  
النفس... بإيجاد الخواصة الصالح  
في العقيدة والتربية  
لنواجة الحياة الواقعية... والأه  
بديها... وكذلك احترام

كانت منقلة جده في إحدى المائتين  
الستين من هذه المراكز... حيث  
كان الإقبال عليه كبيرا... وخاصة  
من قبل الطلاب الممثلات  
والراغبين في تحسين قدراتهم  
الفنية... وقد استفاد أيضا المعلم  
من تنفيذ تلك الأنشطة... وإغتر  
فيها عدد من المعلمات ذوات  
الرياحات المتميزة والقدرات والنشاط  
البارز...

**البرامج المقدمة**

● وقد استحدثت مراكز جدة  
الصيفية على عدد من البرامج تهدف  
لها مركزان أحدهما في الشمال  
والآخر في الجنوب ويتنق على كل  
مركز عدد من اللجان مخصصة في  
التألق:

**الجنة الدينية** - تحفيظ القرآن  
للز... من التعميد وتفسيرات

**أهداف المراكز الصحية**

قد كان من أهدافها الرئيسية..  
شغل أوقات الطلاب بما يعود  
عليهم بالنفع.. فصل الحوي  
المختفئة.. من أجل الفرصة للطلالبت  
المكتملات بآراسة المنهجية من  
نظرة كل المامع.. اكسب الطالبت  
القدرة على العمل الجماعى.

ومن هذا المنطلق تأسست  
العامه التعليم اللبائت بانشاء وتعميم  
المراكز الصحية ب مختلف اجراء  
المملكة اباناً وتقامت بدورها  
التجريبى والتفصيلى والتفانى

ومناشيتها.. واعتمدت  
ميزانيتها المبالغ الخفلة لدعم  
نشاطاتها وتوسيع  
أعدادها لتفقيه احتياجات الطالبت  
التعليمية على مدار السان وحده  
الاستفادة منها.

احتفال

الإطفال

في جمعية

الجنوب

## واجتماعي في حياة الطلالبات

ومذاك فكرة لتطوير مثل هذه المراكز وتنويع أهدافها بما يخدم العلم والمتعلمات في إطار المبادئ الإسلامية.. وتأمين العادات والتقاليد المستمدة من الدين في نفوس الناشئة.

وحفظ الطالبة لما تيسر من القرآن .. ومع تشجيع الطالبات على العمل اليدوي بجانب التفكير الإبداعي.. كالجلات الحائطية والرسوم في الخيامة والتكبير وتعلم المهارات في الإبرة الكاتبة والمكيون.

● **الباحثة السعودية الجوهرة الذواد تؤكد**

ومن العلاقة الى التركيز

● المقامع العلمية.

● ويوصى البحث بالانتماءات بمصانفة الاسئلة حيث تبين النتائج ان طريقة السؤال هي التي توجه الانتباه والحشد للنفس الى حل جديدة ومبتكرة يعن من طر

● اعادة التكيف. كما تبين الاسئلة التي تختبر التفكير والذاكرة ماضي ال

● حاصل بالفعل ولا تسمى العمل العقلية المنطقية الاخرى.

● واخيرا يناشد البحث التربوي ليتصوما الى فريق من المتخصصين علم النفس للعمل حسب خطة تد

● الى توضيح الخصائص التف

● للنمو بمراحلها المختلفة وللاست

● منها في وضع المنهج و طرق التد

● المناسبة لهذا النمو.

● ايضا يوصى البحث التربويين بان يركزوا الانتماء على النمو النفسي للتلاميذ قبل دخول المدرسة الابتدائية حت يتأكدوا من وجود الاستعداد النفسي اللازم لنمو العمليات العقلية العليا وامكانية تكوين المقامع العلمية في اطار تكوين المنظمة لديهم.

● ايضا يوصى البحث نظر المتخصصين الى امكانية الاستفادة من النشاط الثقافي الذاتي وتوجيهه حتى يصل الى حد بناء

● يحصل اهم التوصيات والمقترحات تقول. يوصى البحث بإعادة النظر في طرق تدريس اللغة العربية حيث ثبت من البحوث السابقة امكانية تكوين ال

● الاسباب لعناصر اللغة ال

● امكن تكوين معاهيم علمية في شتى المجالات كالرياضيات والعلوم واللغة

● ضرورة النظر في طرق تدريس اللغة العربية المرحلة الابتدائية

● الاهتمام بمصانفة الاسئلة

11

[illegible][illegible][illegible]

**مفتوحات**

● **يؤن احمد علي سعيد** على سعيد  
● فقد جواز سفر رقم ٦٥٩٨١ صادر  
من التفتيشية العامة بمقر بالارانب  
بتاريخ ٥/٨/٧٦ ص - يرجى من يملكه  
ان يسلمه مشكوراً الى جوازات تيك  
٥/٨/٧٦ ص - تكتية الصفاء بتيوك  
● **يؤن عيسى عطيه صليح**  
الهرزاني عن فقد رخصة قيادة سيارة  
خاصية رقم ٧٦٩٥٧٧٢٨ صالدة  
من مورج رجة - يرجى من يملكه  
ان يسلمه مشكوراً الى صندرها او  
القرى ادارة مورج  
٥/٨/٧٦ ص - تكتية ١  
● **يؤن حنين علي بيرسي مدني**  
الجنسية عن فقد دفتر اقامة رقم  
٧٦٩٩٠٦ صالدة من رجة بتاريخ  
١٥/٥/٧٦ ص - يرجى من يملكه  
ان يسلمه مشكوراً الى التفتيشية الهندي  
بجدة  
● وعن فقد رخصة قيادة سيارة  
خاصية رقم ٧٨٢٦٦ صالدة من  
رجة بتاريخ ١٥/٥/٧٦ ص - يرجى  
من يملكه ان يسلمه مشكوراً الى  
مورج رجة  
٥/٨/٧٦ ص - الخطابي  
● **يؤن احمد عبد مرشد عثمان**  
الجنسية عن فقد بطاقة رقم رقم  
٢٥٨١ صالدة من رجة بتاريخ  
١٥/٥/٧٦ ص - يرجى من  
يملكه ان يسلمه مشكوراً الى  
مكتب علي الرضا  
٥/٨/٧٦ ص - التفتيش - الرياض  
● **يؤن محمد احمد محسن**  
العراقي عن الجنسية عن فقد بطاقة  
رقم ١٣٧ صالدة من مكتب علي  
١٥/٥/٧٦ ص



الأسبوعية

# مكاف



## صناعة الخوف!

● مهمة غير  
برئية للآباء  
الأطفال :

القراء على  
موسع:



● «...»  
● «...»

● «...»  
● «...»  
● «...»

● قضية التحقيق

## مجلة في جريدة

مكاف

سيدة  
البروكاتيين :

موضوعات العدد:

## أنقذت زعمساء العالم من «الشيخوخة» .. وماتت بها!



ماو تي تونغ



حركتوف



تينو



ديول

● «...»  
● «...»  
● «...»



آنا

● «...»  
● «...»  
● «...»

● موظف في

● مركز حساس

● يسأل :

● «...»  
● «...»  
● «...»



● «...»  
● «...»  
● «...»

● «...»  
● «...»  
● «...»

● أغنية الطفل :

● جرح في حنجرة الغناء ؟

● غازي علي :

● «...»  
● «...»  
● «...»



محمد الميس



غازي علي

واع في شكل  
جديد

الأسبوعية

# مكاف



















